



Анатолий Владимиров

Встреча в Москве

18 июля на базе спортинг-клуба «Москва» прошла очередная встреча дилеров компании «Росимпекс», являющейся эксклюзивным дистрибьютором Browning/Winchester в России. «КАЛАШНИКОВ» задал несколько вопросов участникам мероприятия.

– *Вопрос к коммерческому директору Browning Int. господину Франсуа Желле. Как можно сравнить систему продаж Browning, Winchester в России с другими странами?*

– Система продаж не может быть одинаковой. Она постоянно развивается на базе опыта как полученного в разных странах, так и опыта каждого дистрибьютора. Нельзя перенести опыт продажи охотничьего и спортивного оружия из США в Европу, так как имеются значительные отличия в традициях и законодательстве. Например, мало кто в Европе может представить себе продажу оружия в супермаркете, а в США это принята и очень хорошо работающая схема. Однако если сравнивать систему продажи в России и других европейских странах, то она очень похожа. Но, безусловно, есть немало моментов, которые можно улучшить, и именно поэтому мы проводим такие встречи, на которых знакомим наших партнёров с информацией об удачном опыте дистрибьюторов разных стран. Не секрет, что некоторые «пилотные» проекты мы сначала пробуем на Франции или Испании, и, если они дают результат, мы совместно с дистрибьюторами других стран их принимаем. Так, в Германии и Испании очень популярны «дни опыта», когда каждый охотник может прийти и опробовать

в стрельбе несколько моделей, а потом определиться хочет ли он их купить. В России мы согласовали проведение таких дней с нашим дистрибьютором «Росимпекс», но подробнее об этом, наверное, он расскажет сам.

– *На совещании присутствует Вы и менеджер региональных продаж господин Андре Классен, это подчеркивает важность рынка России для Вас?*

– Безусловно, рынок России для нас важен, как важен рынок и в других странах. Однако из крупных – рынок России самый молодой, поэтому и внимания к нему больше. А потом я хотел лично встретиться с нашими дилерами в России, хотя с некоторыми из них мы встречались на выставке IWA 2009. Последний раз в России я был 2 года назад и хочу выразить своё удовлетворение от того прогресса, который произошёл за это время. Одновременно я дал полную картину нашей производственной деятельности и её финансовых результатов. Это очень важно, когда мы все чувствуем, что являемся членами большой команды. Я имею в виду и наших покупателей, которые, покупая Browning или Winchester, должны знать что они приобретают не только товар с мировым именем, но и, извините за слоган, друзей, которых миллионы. В 2009 году мы отмечаем юбилей ружья В 525 – их продано более миллиона, продажи карабина BAR

давно перевалили за миллион, ну а первым нашим «миллионером» уже в 1915 году стал пистолет, который сконструировал лично господин Браунинг.

– Как кризис затронул бизнес Browning/Winchester?

– В некоторых странах наблюдается сильное падение спроса, но за счёт расширения географии продаж общего падения нет. Так, например, в этом году хорошо работают несколько проектов в арабских странах, благодаря нашему надёжному партнеру фирме Hans Wrage & Co GmbH.

– А как Вы видите перспективы развития продаж Browning/Winchester в других странах СНГ?

– На этот вопрос лучше ответит Фрауке Леманн, президент Hans Wrage & Co GmbH, так как эта фирма имеет эксклюзивный контракт на продажу в некоторые страны.

Фрауке Леманн:

– Мы более 16 лет работаем со странами СНГ. Безусловно, за это время накоплен определённый опыт. Так, в России и Казахстане мы имеем эксклюзивных дистрибьюторов Browning/Winchester, это фирма «Росимпекс» (Россия) и «Корган» (Казахстан). Если оценивать объём продаж, то, конечно, «Росимпекс» покупает и продаёт намного больше, но если считать по количеству охотников, то тут лидером будет «Корган». Иными словами, Россия – это большой рынок с очень большим потенциалом. Он же одновременно является пионером как по принятию поправок к законам, так и по проведению международных выставок и т. д. Немного отстаёт рынок Белоруссии, скачкообразно работают в Армении, Грузии, Азербайджане и Молдове. Но во всех странах по всему миру знают Browning и Winchester.

– А что надо сделать чтобы улучшить продажи?

– Я не думаю, что можно коротко ответить на Ваш вопрос. Однако в бизнесе очень важно идти прямой дорогой и иметь надёжных партнеров, я имею в виду «Росимпекс» и его дилеров. Вчера мы посетили нашего нового партнёра – магазин «13 калибр». Всем нам очень понравилось, но это не главное. Главное, чтобы покупатель был доволен не только продуктом, но и тем сервисом, который он получает, приходя в магазин, а это зависит от любви к своему делу.

– Вопрос Андре Классену. Вы часто бываете в России, чем отличаются региональные магазины от столичных?

– Да, отличие есть, но оно больше зависит не от региона, а от опыта или умения использовать чужой опыт. Когда «Росимпекс» объявил о единой ценовой политике, то было много непонимания именно со стороны региональных дилеров. Однако встречаясь ежегодно, уже 4-й раз, всё меньше вопросов задаётся по цене.

Ещё одно большое изменение, которое мы видим из года в год это то, что наши дилеры больше внимания уделяют ассортименту. Ведь ни для кого не секрет, что только товар, который есть у тебя на прилавке, можно продать. Безусловно, многие столичные магазины имеют больший ассортимент, но это связано, в первую очередь, с суммой средств, которые вкладываются в этот бизнес. А с увеличением ассортимента в регионах покупателем не надо ехать в Москву, а освободившееся время можно посвятить любимому делу-охоте или спорту.

– Вопрос Анатолию Голубеву, учредителю компании «Росимпекс». Какие планы у компании «Росимпекс»?

– Наши планы это, наверно, не самая ближайшая перспектива, и я не хотел бы отходить от темы нашей сегодняшней встречи. Мне хотелось бы подчеркнуть, что за годы нашей работы во многих регионах наши дилеры стали партнёрами – этот термин применяется к лучшим дилерам Browning, Winchester во многих странах. Так, на сегодняшнем мероприятии присутствует партнёр из Владивостока – магазин «Снайпер» и «Фаворит». Безусловно, не во всех российских регионах мы имеем партнёров Browning/Winchester, но над этим мы активно работаем.

До конца года у нас появятся новые модели оружия. Это, в первую очередь, спортивный BAR Match, охотничий BAR Zenith, спортивно-охотничье ружье Winchester SX3 с 8-зарядным магазином. Мы работаем над расширением ассортимента, в том числе, и американского производства. Главное, если есть спрос у покупателей, то наша работа – сделать востребованные модели доступными у каждого официального дилера.

Возвращаясь к Вашему вопросу скажу, что «Росимпекс» имеет несколько краткосрочных проектов, среди которых проведение региональных встреч «день опыта», спонсирование молодых спортсменов, проведение ряда соревнований по стрельбе из карабинов Browning и Winchester, проведение региональных выставок-продаж и т. д. Но воплощение этих планов в жизнь сильно зависит как от активности наших дилеров, так и от готовности охотников и спортсменов. Мы не хотим навязывать свои идеи, но всегда готовы прислушаться к пожеланиям наших партнёров.

Место проведения мероприятия выбрано не случайно. В рамках встречи на базе спортивного клуба «Москва» была проведена теоретическая часть, после чего прошли практические стрельбы. Одновременно были проведены индивидуальные переговоры с партнерами Browning/Winchester. Ну и завершилось мероприятие, по традиции, обедом, где в непринуждённой обстановке дилеры могли обменяться опытом. Несомненно, совещание оказалось полезным для каждого участника.



Слева направо. Фрауке Леманн, Анатолий Голубев, Андре Классен и Франсуа Желле ведут переговоры со своим дальневосточным партнёром Виктором Белозёровым